

In: P. Weingartner / G. Schurz / G. Dorn (Hrsg.), *The Role of Pragmatics in Contemporary Philosophy*, Wien, 1998, S. 109 – 120.

GEORG MEGGLE

## Regeltheoretische contra Intentionalistische Semantik?

### Abstract

In der Semantik sind zwei Paradigmen zu unterscheiden: das realistische einerseits und das pragmatische andererseits. Das erstere ist in Form der intensionalen Semantiken der modernen Logik voll präzisiert; das zweite kann sich an Präzision mit ersterem zwar noch (lange) nicht messen – ist aber philosophisch viel überzeugender. Ihm liegt der Gedanke zugrunde: Bedeutung = Gebrauch. Aber was heißt hier „Gebrauch“? Hier gibt es grob zwei Alternativen:

Gebrauch<sub>1</sub> = zweckgerichteter Gebrauch; Gebrauch<sub>2</sub> = regelgeleiteter Gebrauch. Gebrauch<sub>1</sub> wird ausführlicher erklärt; und dann werden die klassischen wittgensteinschen und sprechakttheoretischen (also Gebrauchs<sub>2</sub>-) Einwände gegen diesen Gebrauch<sub>1</sub> auseinandergenommen. Bis auf einen ...

## 1 Verschiedene Semantiken

### 1.1 Realistische vs. pragmatische Semantik

In dem weiten Gebiet der philosophischen Bedeutungstheorien bzw. Semantiken sind zwei Paradigmen zu unterscheiden: das *realistische* einerseits und das *pragmatische* andererseits. Realistischen Semantiken zufolge sind Bedeutungen nichts anderes als den jeweiligen bedeutungstragenden Entitäten zugeordnete weitere Entitäten, wie z.B. Dinge, Mengen von Dingen, Mengen von Mengen von Dingen etc. Wie diese Zuordnung zustande kommt bzw. worin diese besteht, das ist für diese Semantiken kein Thema. Auch wenn diese Semantiken in Form der modernen Logiken inzwischen an Präzision kaum mehr zu überbieten sein dürften – die sprachphilosophisch wichtigste Frage blenden sie schlicht aus. Beim zweiten Paradigma ist es umgekehrt. Für die Pragmatischen Semantiken ist die Frage, woran Bedeutungshaftigkeit hängt, *das* Zentralthema; aber leider sind die theoretischen Ausarbeitungen der diversen Antworten auf diese Frage noch nicht sehr weit gediehen – trotz, ja vielleicht sogar wegen des nun schon einige Zeit zu verzeichnenden Wittgenstein-Booms.

### 1.2 Intentionalismus vs. Regelianismus

Unter den pragmatischen Bedeutungstheorien sind die kommunikationstheoretischen Ansätze am vielversprechendsten, und von diesen wiederum die, von denen Kommunikation als eine spezielle Form des Handelns begriffen wird. Unterscheiden wir, wie üblich, bei *Handlungen* generell zwischen dem *Vollzug der Handlung* selbst einerseits und dem sogenannten *Handlungsprodukt* andererseits (also zum Beispiel zwischen meinem Pfeifen und dem damit produzierten Pfiff) und unterscheiden wir zudem (sowohl beim Vollzug als auch beim Produkt) jeweils zwischen *Typ* und *Vorkommnis*, so lassen sich zwei handlungstheoretische Semantik-Varianten unterscheiden, je nachdem, wo deren Ausgangspunkt liegt.

Der eine Ansatz beginnt mit *Handlungsvorkommnissen*, der andere mit *Handlungstypen*. Handlungen im Sinne von Handlungsvorkommnissen sind immer

Handlungen eines ganz bestimmten Subjekts; Handlungen im Sinne von Handlungstypen sind nicht auf ein einzelnes Subjekt bezogen. Entsprechendes gilt auch für ihren Sinn. Der Sinn einer konkreten Handlung ist, um mit Max Weber zu sprechen, ein *subjektiver Sinn*, d.h. der Sinn, den das Subjekt selbst mit seiner Handlung verbindet; der Sinn einer Handlungsweise (als solcher) ist hingegen ein intersubjektiver Sinn, d.h. ein Sinn, den verschiedene Subjekte mit ihr (und das dann auch nicht nur einmal) verbinden. Den subjektiven Sinn einer konkreten Handlung kennt man, wenn man weiß, was der Handelnde mit ihr zu erreichen beabsichtigt, mit ihr bezweckt, m.a.W., wenn man die mit ihr verfolgte Absicht kennt. Den intersubjektiven Sinn einer Handlungsweise kennt man, wenn man deren Rolle für die betreffende Bezugsgruppe kennt; und diese kennt man, wenn man die in der betreffenden Gruppe in Geltung befindlichen einschlägigen Regeln kennt. (Das sind jedenfalls die „Sinne“, um die es i.f. geht.)

Handlungstheoretische Kommunikations- und Bedeutungstheoretiker, die bei konkreten Akt-Begriffen (i.S. von Begriffen, die zunächst nur auf konkrete Akte anwendbar sind) ansetzen, sind also Intentionalisten bzw. Instrumentalisten und somit Individualisten, Handlungstheoretiker, die auf einen Akt-Typen-Start setzen, hingegen Regelianer, Konventionalisten, Rollenfans und somit eher Kollektivist.

### 1.3 Meine Schlagseite

Beiden pragmatisch-semantischen Ansätzen auch nur annähernd gerecht werden zu wollen, geht hier nicht. Ich bekenne mich daher zu meinem pro-intentionalistischen Vorurteil, stelle nur den intentionalistischen Ansatz kurz dar und betrachte dessen regelianistische Konkurrenz nur soweit, als es mir nötig erscheint, um erneut Zweifel daran vorzubringen, daß wir es bei dieser Konkurrenz wirklich mit einer echten Konkurrenz zu tun haben. Im übrigen lasse ich hier alle Probleme beiseite, die sich für beide Ansätze gleichermaßen stellen, insbesondere das Problem, wie man von Bedeutungen von Handlungsweisen zu Bedeutungen von Ausdrücken als (später dann auch strukturierten) Handlungsprodukt-Formen kommen kann. Intentionalismus wie Regelianismus werden hier also primär nur als Semantiken für Handlungsweisen betrachtet.

## 2 Intentionalistische Semantik (IS)

### 2.1 Das Programm

Das Programm der IS besteht aus den beiden folgenden Schritten:<sup>1</sup>

- (I) Zuerst ist ein kommunikatives Handeln ganz allgemein zu bestimmen, das heißt so, daß Begriffe einer intersubjektiven (regulären/konventionalen/ sprachlichen) Bedeutung noch nicht vorausgesetzt werden; und dann sind
- (II) eben diese Bedeutungsbegriffe mit Hilfe der in Schritt I explizierten Begriffe des kommunikativen Handelns zu explizieren.

### 2.2 Die allgemeine kommunikationstheoretische Basis

---

<sup>1</sup> Zu einer etwas detaillierteren Skizze dieses Programms siehe von Kutschera (1983), Meggle (1993a) und (1997b). In den folgenden Abschnitten 2 und 3 nutze ich auch einige Ausführungen in Meggle (1997c). Mit formalen Mitteln expliziert wurden Schritt I in Anlehnung an Grice (1957) in Meggle (1997a), Schritt II in Anlehnung an Lewis (1969) in Meggle (i.V.).

Kommunikatives Handeln ist ein instrumentelles Handeln. Auch mit kommunikativen Handlungen verfolgt man Ziele und Zwecke. Und zwar nicht nur irgendwelche; auch solche, die man verfolgen muß, damit das, was man tut, ein Kommunikationsversuch ist. Einige dieser Ziele differieren nach der Art des jeweiligen Versuchs: *Informationshandlungen* etwa zielen darauf ab, daß der Adressat etwas glaubt, *Aufforderungshandlungen* darauf, daß er etwas tut.

Daß der Adressat etwas tut oder glaubt, diese primären kommunikativen Ziele lassen sich freilich auch auf nicht-kommunikativem Wege erreichen. Was ist es also, was den kommunikativen Weg zu diesen Zielen zu einem kommunikativen macht? Die Antwort ist: Dessen *Offenheit*. Aus der Perspektive des Kommunizierenden selbst formuliert:

(GGM) Ich glaube, daß ich mein primäres kommunikatives Ziel erst und gerade dadurch erreichen kann, daß ich meinem Adressaten gegenüber zu erkennen gebe, daß ich eben dieses Ziel habe – ich meinem Adressaten gegenüber also insofern *offen* bin.

So sieht es jedenfalls das von mir soeben schon ziemlich zurechtfrisierte sogenannte *Gricesche Grundmodell*. Die in diesem Modell geforderte Offenheit ist lediglich eine Offenheit erster Stufe; sie hebt nur auf ein Erkenntwerden meines primären kommunikativen Ziels ab. Reicht das? Und wenn es nicht reicht, wie stark muß dann die Kommunikations-spezifische Offenheit wirklich sein?

Das ist *der* große Streitpunkt unter den Intentionalisten. Oder besser gesagt: Er war es, solange ein anderer Punkt nicht ernstgenommen wurde; ich meine den, der den Kernpunkt des ganzen hier relevanten Kommunikations-Verständnisses ausmacht. (Jedenfalls des meinigen). Der Kernpunkt ist dieser:

(RB) Kommunikatives Handeln zielt wesentlich darauf ab, verstanden zu werden.

Das ist meine inzwischen schon berühmte Reflexivitäts-Bedingung, aus der sich insbesondere ergibt:

(RB\*) Kommunikatives Handeln zielt darauf ab, auch als ein solches erkannt zu werden.

Das hat für die Offenheits-Frage ziemlich weitreichende Konsequenzen. Nämlich die, daß die Kommunikations-spezifische Offenheit, um es möglichst schwach auszudrücken, eine ziemlich starke sein muß; der Einfachheit wegen kürze ich sie als *Offenheit\** ab. Um wieviel stärker *Offenheit\** gegenüber einfacher Offenheit ist, darüber will ich mich heute nicht streiten. Wichtig ist aber: Wie stark *Offenheit\** auch immer sein mag, sie bezieht sich nur auf die für ein kommunikatives Handeln (der und der Art) jeweils notwendigen Bedingungen. Da Aufrichtigkeit für ein kommunikatives Handeln nicht notwendig ist, ist *Offenheit\** somit mit unaufrichtigen Kommunikationsversuchen (faustdicken Lügen z.B.) völlig verträglich.

Die explizitere und nun auch korrekte Fassung des Grundmodells lautet also:

(GM) Ein Tun von S ist ein an H gerichteter Kommunikationsversuch des Inhalts, daß H r tun soll gdw. (i) S mit seinem Tun darauf abzielt, daß H r tut, und (ii) S glaubt, daß er dieses Ziel erst und gerade insofern erreichen wird, als er dem H *offen\** zu erkennen gibt, daß er (S) dieses Ziel hat.

Erfolgreich ist ein solcher Kommunikationsversuch genau dann, wenn der Sprecher sein Ziel in der erwarteten Weise tatsächlich erreicht.

Kommunikationsversuche sind also eine (eben erklärte) spezielle Art von instrumentellen Handlungen. Aber nicht alle Ziele, die man mittels einer kommunikativen Handlung vollzieht, sind deshalb auch schon kommunikative Ziele in dem engen Sinne von: Zielen, die ich haben muß, damit mein Tun ein (so und so gearteter) Kommunikationsversuch ist. Mittels Kommunikation lassen sich natürlich auch nicht-kommunikative Kommunikationsziele verfolgen, darunter auch solche, die, wenn sie erreicht werden sollen, gerade nicht erkannt werden dürfen. Kurz und enorm wichtig: Nicht alle Kommunikationsziele sind auch kommunikative Ziele.

Der soeben nur ganz grob und fix erklärte Begriff des kommunikativen Handelns ist höchst allgemein. Insbesondere wird mit ihm völlig offengelassen, aus welchen Gründen (aus der Sicht des Sprechers und/oder in Wirklichkeit) auf Seiten des Adressaten H mit einem Verstehen und dann auch mit der für den Erfolg notwendigen H-Reaktion (dessen Tun oder dessen Glauben) gerechnet werden kann. Im allgemeinen Teil einer Theorie des kommunikativen Handelns kann diese Frage noch offengelassen werden; und sie sollte es dort auch – denn die betreffenden Gründe können tausenderlei sein.

Der wichtigste Erwartungs- wie Real-Grund für ein Verstehen von Kommunikationsversuchen ist der, daß die betreffende Handlungsweise selbst schon eine in der betreffenden Gruppe etablierte Bedeutung hat. Und der wichtigste Erwartungs- wie Real-Grund für einen Kommunikations-Erfolg ist bei Informationshandlungen die Unterstellung der Täuschungsfreiheit des Sprechers (und zwar in dem doppelten Sinne von: er täuscht sich nicht selbst und auch nicht den Hörer). Normalerweise wird ein Kommunikationserfolg nur unter dieser Unterstellung zustande kommen; daher bezeichnet man den Inhalt dieser Unterstellung auch als *kommunikative Normalbedingung*. Und bei gegebenen Verstehen und bei gegebener Unterstellung der kommunikativen Normalbedingung durch den Hörer ist der Erfolg garantiert.

### 2.3 Bedeutung von Handlungsweisen

Zum zweiten Schritt der IS: zur intentionalistischen Bestimmung der Bedeutung von *Handlungsweisen*. Was soll es – nach IS-Auffassung, versteht sich – heißen, daß in einer Gruppe bzw. Population P eine Handlungsweise f in Situationen der Art  $\Sigma$  soviel bedeutet wie „p ist der Fall“? Nichts anderes als daß man als f-Tuender in P in  $\Sigma$ -Situationen auf kommunikativem Wege anzuzeigen versucht, daß p der Fall ist. Die Bedeutung der betreffenden Handlungsweise kann man diesem Ansatz zufolge also über die kommunikativen Ziele bzw. Absichten bestimmen, die Angehörige der betreffenden Gruppen in den betreffenden Situationen mit konkreten Äußerungen der jeweiligen Handlungsweise verfolgen – immer oder doch meistens bzw. eben hinreichend oft.

So jedenfalls in erster Näherung. Einen engeren Bedeutungsbegriff erhält man, wenn man naheliegenderweise auch noch fordert, daß man von Bedeutungen in einer Gruppe nur dann reden kann, wenn diese Bedeutungen in der betreffenden Gruppe auch bekannt sind. Das ergibt dann so etwas wie:

- (B) f-Tun bedeutet in P in  $\Sigma$ -Situationen (soviel wie) „p ist der Fall“ gdw. es in P Gemeinsames Wissen\* ist, daß (in P und den jeweiligen  $\Sigma$ -Situationen) mit einem f-Tun jeweils anzuzeigen versucht wird, daß p der Fall ist.<sup>2</sup>

Zu einer noch engeren Bestimmung führt schließlich folgende Überlegung: In jeder  $\Sigma$ -Situation ist beim jeweiligen Sprecher außer der (durch (B) bestens motivierten) Verstehens-Erwartung auch die Erfolgs-Erwartung gegeben, wonach H genau dann glauben wird, daß p, wenn H das f-Tun von S als einen auf diesen Glauben abzielenden Kommunikationsversuch versteht. Diese Glaubensregularität wird sich aber nur dann halten, wenn diese Erfolgs-Erwartung ihrerseits oft genug richtig ist. Das wird aber nur dann der Fall sein, wenn H eben oft genug annehmen wird, daß S bezüglich p die oben schon erwähnten kommunikativen Normalbedingungen (sprich: Aufrichtigkeit plus Irrtumsfreiheit) erfüllt. Und auch diese Erwartungsregularität auf Seiten Hs wird sich nur dann halten, wenn bei S diese Bedingungen eben wiederum oft genug tatsächlich erfüllt sind.

Kurz: S und H müssen, damit die involvierten Kommunikations-Regularitäten stabil bleiben, oft genug ihren wechselseitigen Erwartungen tatsächlich entsprechen. Das aber heißt: Sie müssen oft genug einer gemeinsamen Strategie folgen. Das werden sie aber wiederum nur dann tun, wenn hinter diesem gemeinsamen Handeln auch eine gemeinsame Interessenlage steht. Also zum Beispiel die, daß beide wollen, daß H genau dann glaubt, daß p, wenn p auch tatsächlich der Fall ist. Verdankt sich die Stabilität einer regulären Befolgung einer gemeinsamen Strategie einer solchen gemeinsamen Interessenlage, dann ist die betreffende Regularität eine Konvention (im Sinne von Lewis (1969)) – und die entsprechende reguläre Bedeutung der Handlungsweise damit auch eine konventionale.

### 3 Anti-intentionalistischer Regelianismus

In dem nun folgenden Teil liefere ich keine Skizze der Regeltheoretischen Semantik (RS), gehe vielmehr nur auf einige von Seiten der RS gegen die IS vorgebrachten Einwände ein. Diese Einwände sind im wesentlichen mit vier Namen verknüpft: Wittgenstein, Austin, Alston und von Savigny.

#### 3.1 Wittgenstein (?)

Intentionalisten wie Regelianer können sich beide auf Wittgenstein berufen, den mittleren wie den späten. Intentionalismus wie Regelianismus lassen sich als Versuche einer Weiterführung verschiedener gebrauchstheoretischer Hinweise Wittgensteins auffassen. Über dem Schreibtisch der Intentionalisten hängen in der Regel als Motto die Worte aus § 421 der PU: „Sieh den Satz als Instrument an, und seinen Sinn als seine Verwendung!“; Regelianer hingegen orientieren sich mit Bedacht und Absicht am liebsten an den Stellen, in denen Wittgenstein seine (pardon: unsere) Sprachspiele mit diversen echten Spielen vergleicht, wobei als das regelianistische Lieblingsspiel in der Regel das Schachspiel fungiert.

Ich habe hier nicht vor, aus diesen Wittgensteinschen Vergleichen auch nur so etwas wie den Entwurf zu einer regeltheoretischen Bedeutungstheorie herauszuarbeiten. Der Punkt,

<sup>2</sup> Gemeinsames Wissen in P, daß q, ist dabei wie folgt zu verstehen: (1) Jeder aus P weiß, daß q, (2) jeder aus P weiß, daß (1) – usw. (bzw. allgemein: (n+1) Jeder aus P weiß, daß (n) – für alle  $n \geq 1$ ). Näheres zu diesem Begriff in Meggle (1993b).

auf den es mir ankommt, ist nur der, daß sich aus Wittgensteins Schachspiel-Analogie kein Einwand gegen den Intentionalismus ableiten läßt – jedenfalls kein zwingender.<sup>3</sup>

Den Zweck von Wittgensteins Schachspiel-Vergleichen versteht man nur, wenn man sich vor Augen hält, mit welchen anderen Systemen solche Regelsysteme bei ihm kontrastiert werden: Mit technischen Apparaten oder Maschinen. Diese Kontrastierung enthält mehrere Pointen: Erstens: Bei beiden Systemen, den maschinellen wie den Regel-Systemen, kann man zwischen einem inneren und einem äußeren Funktions- oder Zweck-Aspekt unterscheiden. Wer wissen will, wie ein Apparat (ein Thermostat z.B.) funktioniert, interessiert sich für dessen inneren Funktionsaspekt, wer wissen will, wozu der Apparat dient, interessiert sich dagegen für dessen äußeren Funktionsaspekt. Dito bei Regel-Systemen: Wenn ich jemandem erkläre, wie ein Spiel funktioniert, erkläre ich den inneren Aspekt; wenn ich erkläre, was man mit dem Spiel alles machen kann, erkläre ich dessen äußeren Aspekt. Zweitens: Der innere Aspekt von maschinellen Systemen ist rein kausal, er ist ausschließlich durch Kausalbeziehungen bestimmt; der innere Aspekt des Schachspiels ist hingegen ausschließlich durch dessen Regeln bestimmt. Und nun noch die dritte und wichtigste Pointe: Während der innere Aspekt von kausalen Systemen eine Funktion von deren äußerem Aspekt darstellt, gilt das bei Regel-Systemen wie dem Schach gerade nicht. Daß ein Thermostat gerade so gebaut ist und nicht anders, das kommt daher, daß er nur so seinen Zweck (Regulierung der Zimmertemperatur) erfüllt. Der innere Aspekt eines Schach- bzw. Sprachspiels ist hingegen keine Funktion irgendeines äußeren Aspekts dieses Spiels. Der innere Aspekt von reinen Regel-Systemen ist Zweck-unabhängig – und insofern, so Wittgenstein, „sozusagen autonom“ (PG § 27).

Soweit Wittgenstein. Ist dieser damit auch schon Anti-Intentionalist? Das hätten einige gerne – und argumentieren zu diesem Zweck etwa so: Die IS ist durch und durch Zweck-orientiert – und verstößt somit ganz klar gegen die soeben formulierte Autonomie-These.

– ein *non sequitur*, wie sich bei etwas sorgfältigerer Betrachtung zeigt: Was von der Autonomie-These ausgeschlossen wird, ist nur, daß äußere bzw. *externe* Zwecke zur Bestimmung der internen Aspekte herangezogen werden. Aber das verbietet nicht den Rekurs auf gleichermaßen *interne* Zwecke.<sup>4</sup>

Kommunikative Ziele im oben erklärten Sinne von Zielen, die jemand notwendigerweise haben muß, damit sein Tun ein Kommunikationsversuch sein kann, sind in diesem Sinne interne Zwecke; die davon zu unterscheidenden nicht-kommunikativen Kommunikationsziele hingegen bloße externe Zwecke. Und es sollte klar sein, daß ein guter Intentionalist in seiner Semantik nur auf kommunikative Ziele rekurren wird, und nicht, wie ihm der obige Einwand unterstellt, auf bloße Kommunikationsziele.

Natürlich: Es gibt Spiele, deren interner Aspekt auch nicht einmal an *internen* Zwecken hängt. Das Schachspiel ist ein solches. Und vielleicht mag das auch für zahlreiche unserer Sprachspiele gelten. Aber auch daraus folgt noch lange nicht, daß auch unsere Kommunikations-Spiele (im Sinne von: Spiele, deren einzelne Züge Informations- oder Aufforderungshandlungen im oben charakterisierten Sinne sind) solche Spiele sind. Sie sind es von Anfang an nicht.

Welche Arten von Sprachspielen sind für die Erklärung eines möglichst breit anwendbaren Bedeutungsbegriffs wichtiger? Die IS-Antwort ist klar: Kommunikation ist in

<sup>3</sup> Sehr viel ausführlicher war ich auf diesen Punkt bereits in Meggle (1983) eingegangen. Ich hatte vor, in Kirchberg auf die von Savigny (in Savigny (1996)) daran vorgebrachte Kritik zu replizieren, habe dann aber, weil Eike an den Kirchberger Diskussionen leider nicht teilnehmen konnte, meine Pläne kurzfristig geändert und dafür den hier wiedergegebenen allgemeineren Beitrag vorgetragen. Aber aufgeschoben ist vielleicht nicht aufgehoben.

<sup>4</sup> So sieht das inzwischen auch Kemmerling, s. Kemmerling (1992).

Hinsicht Sprache wichtiger als alles andere. Das ist die These vom kommunikativen Primat der Sprache.

### 3.2 Austin

Bei Wittgenstein findet sich ein regeltheoretisch motivierter Anti-Intentionalismus, wenn überhaupt, so allenfalls nur versteckt. Bei John Langshaw Austin, dem zweiten Pragmatik-Papst in diesem Jahrhundert, ist das anders (s. Austin (1961)). Austin hatte sich von Anfang an über die Vagheit eines nicht näher erklärten bedeutungstheoretischen Gebrauchs-Geredes mokiert; seine Sprechakttheorie kann man als einen Versuch einer Präzisierung dieses Geredes ansehen. Auf eine umfassende Semantik zielte Austin mit seiner Theorie nicht ab; es ging ihm lediglich um eine Systematisierung der Dimension der sogenannten illokutionären Akte.

Austins Theorie der illokutionären Akte war für einige Jahrzehnte das Paradigma für eine sprachphilosophische Pragmatik schlechthin. Und das erklärt vielleicht, weshalb der in diese Theorie eingebaute Anti-Intentionalismus auch heute noch bei vielen Pragmatikern leichtes Spiel hat.

Austin machte schon durch die bloße Art und Weise, wie er seine illokutionären Akte charakterisierte, den Anti-Intentionalismus zum Dogma. Zwar hatte er an keiner Stelle explizit definiert, was unter illokutionären Akten oder Rollen oder Effekten zu verstehen ist; aber eines forderte er ganz rigoros: daß Illokutionäres nichts mit Perlokutionärem zu tun haben dürfe. Austins Zentral-Dogma:

(AZD) Illokutionäres ist nicht durch Perlokutionäres bestimmbar.

Klassischer Sprechakttheoretiker war, wer dieses Dogma unterschrieb.

Das Dogma war bei Austin durch die beiden folgenden Prämissen motiviert:

(A1) Illokutionäre Akte sind wesentlich konventional.

(A2) Perlokutionäre Akte sind nicht (wesentlich) konventional.

(A2) ist unstrittig. Perlokutionäre Akte sind Akte des etwas Bewirkens – bzw., enger gefaßt, erfolgreiche Akte eines etwas zu bewirken Versuchens. Und beides ist in der Tat auch ohne Konventionen möglich.

Hinter der Konventionalitätsthese (A1) steckten bei Austin selbst drei verschiedene Lesarten:

(A1.1) Illokutionäre Akte lassen sich nur im Rahmen konventionaler Verfahren vollziehen, durch die bestimmte konventionale Ergebnisse festgelegt werden.

(A1.2) Illokutionäre Akte kann man nur mit konventionellen Mitteln vollziehen.

(A1.3) Illokutionäres Handeln ist konventional in dem Sinne, daß es explizit in der performativen Formel vor sich gehen kann.

(A1) ist – in allen drei Spezifizierungen – falsch. Zwar hatte sich Austin primär an solchen illokutionären Akten orientiert, für die diese Konventionalitätsthese zutreffen – aber es gibt eben nicht nur solche. Für unsere kommunikativen Handlungen im oben charakterisierten (höchst allgemeinen Sinne von Informations- und Aufforderungshandlungen) gilt (A1) jedenfalls nicht.

Nun, Motivation hin oder her. Widersprechen sich Sprechakttheorie und Intentionalismus nicht ohnehin glatt? Daß Illokutionäres – und damit auch Kommunikation – durch Perlokutionäres nicht bestimmbar sei, sagt das Dogma. Der Intentionalismus setzt auf das blanke Gegenteil.

Auch hier löst sich der Nebel bei näherer Sicht auf. Wenn man perlokutionäre Akte in einem weiten Sinne mit Bewirkens-Akten bzw. entsprechenden Versuchen gleichsetzt, dann lassen sich Illokutionäre Akte – zumindest für den Spezialfall der kommunikativen Akte – exakt so bestimmen wie bei Schritt I des IS-Programms. Illokutionäre Effekte sind dann genau die Effekte, die S genau dadurch erreichen zu können glaubt, daß er dem H gegenüber offen\* zu erkennen gibt, daß er auf diese Effekte abzielt. Perlokutionäre Effekte im engeren Sinne wären dann alle nicht-illokutionären Effekte. Und das deckt sich wieder genau mit unserer obigen Unterscheidung zwischen kommunikativen Zielen einerseits und (bloßen) Kommunikations-Zielen andererseits.

Wenn „perlokutionär“ im weiten Sinne verstanden wird, ist (AZD) also falsch; versteht man „perlokutionär“ im engen Sinne von „nicht-illokutionär“, wird (AZD) trivial wahr – gibt dann aber ebenso trivial nichts mehr gegen einen Intentionalismus her.

### 3.3 Alston

Alston war der erste Sprechakttheoretiker, der Austins Verzicht auf eine eigenständige sprechakttheoretische Semantik nicht länger unterschreiben wollte. Alstons Hauptthese (s. Alston (1964)): Zwei Ausdrücke sind bedeutungsgleich, wenn ihr IBIA (= Inhalts-bestimmtes-Illokutionäres-Akt)-Potential gleich ist. Das klingt – vor allem nach der soeben skizzierten intentionalistischen Revision der Sprechakttheorie – lediglich nach einer anderen Formulierung von Schritt II von IS selbst. Alston selber sah das aber noch nicht so. Er meinte, anti-intentionalistisch sein zu müssen – und zwar aus folgendem Grund:

Stellen Sie sich, so Alston, eine Situation vor, in der Sie zwei Bekannte zu Besuch haben und Sie für einige Augenblicke mit nur einem davon unter vier Augen reden wollen, es aber aus irgendeinem Grunde nicht schaffen, den anderen mit Verweis auf diesen Wunsch einfach kurz mal nach draußen zu schicken. Sie verlegen sich also aufs Tricksen, und da Ihnen nichts besseres einfällt, sagen Sie zum dem, dem rausgehen soll: „Bitte, seien Sie doch so freundlich und schließen unten die Haustüre zu!“ – und zwar wider besseres Wissen: Sie wissen, daß die Haustüre schon abgeschlossen ist. Aber aus Ihrer Sicht macht das ja nichts; sie wollen ja nur, daß er kurz mal das Zimmer verläßt.

Alstons Diagnose: In dieser Situation gilt: (1) Die Äußerung ist eine (Bitte bzw. eine höfliche Form einer) Aufforderung, die Tür zuzuschließen. (2) Sie wollen gar nicht, daß H die Tür zuschließt. (3) Das widerspricht aber dem Schritt I von IS. (Denn: (4) Nach diesem Schritt folgt aus (2) non-(1)!)

Dieser Einwand ist verblüffend simpel und zeigt selbst bei ansonsten begrifflich Gewieften entsprechend verblüffende Wirkung. Der Trick ist: (1) ist zwar insofern richtig, als die betreffende Äußerung ihrer sprachlichen Form nach in der Tat eine Aufforderung zum Zuschließen der Türe ist; aber daraus folgt nicht, daß eine solche Äußerung auch eine Aufforderungshandlung dazu ist, die Tür zuzuschließen. Sie wollen ihren Adressaten in der betreffenden Situation lediglich glauben machen, daß sie von ihm wollen, daß er die Tür zuschließt. Das ist richtig. Und Sie können erwarten, daß Ihr Adressat Ihre Äußerung als eine Aufforderungshandlung verstehen wird, weil Äußerungen von dieser Form normalerweise Aufforderungshandlungen sind. Aber: Nicht jede Realisierung einer Handlung, die ihrer Form nach eine Aufforderung ist, ist eo ipso eine Aufforderungshandlung; dieser Zusammenhang würde ohne Wenn und Aber allenfalls in den sogenannten Standardsituationen gelten; Alstons Situation ist aber keine solche. Sie sind insofern unaufrichtig, als Sie Ihren Adressaten zwar



einerseits glauben machen wollen und auch werden, daß Ihr Tun eine Aufforderungshandlung, die Tür zuzumachen ist, Ihre Handlung aber in Wirklichkeit gerade keine solche Aufforderungshandlung ist. Unterscheiden wir also auch bei Aufforderung zwischen Aufforderungen als Handlungstypen und Aufforderungen als konkreten kommunikativen Handlungen, so fällt der Alstonsche Einwand in sich zusammen.

### 3.4 von Savigny

Die am weitesten ausgeführte regeltheoretische Gebrauchstheorie der Bedeutung hat von Savigny vorgelegt (s. Savigny (1983)). Zugleich ist von Savigny der kämpferischste Anti-Intentionalist. Seine Einwände sind zahlreich und würden eine ausführlichere Behandlung verdienen. (S.o. Anm. 3.) Hier greife ich nur die drei seiner Einwände heraus, von denen er (a.a.O., Kapitel VI) selber am meisten hermacht.

*Einwand 1:* Schon der erste Schritt der Intentionalisten ist falsch. Denn dieser fordert für alle konstativen Äußerungen des Inhalts, daß p, daß beim Sprecher die Absicht bzw. das Motiv vorliegt, daß der Adressat zu dem Glauben kommen soll, daß p. Diese Forderung ist aber viel stark. Es gibt viele Fälle konstativer Äußerungen, in denen Sprecher, was sie sagen „eben nicht [sagen], um die Adressaten davon zu überzeugen“ (248). Und für solche Fälle führt von Savigny dann eine Reihe von Belegen an.

Die naheliegendste Replik auf diesen Einwand liegt freilich so nahe wie auf den Einwand von Alston: In der Tat folgt daraus, daß etwas konventionellerweise als eine konstative Äußerung zählt (und nur so wird „konstative Äußerung“ bei von Savigny verwendet), keineswegs, daß die betreffende Äußerung tatsächlich eine Informationshandlung in unserem Sinne *ist*. Das nimmt dem Einwand jedwede Spitze. Der Intentionalist hat gar nicht behauptet, daß z.B. jede Behauptung, daß p, eine Informationshandlung des Inhalts, daß p, ist.

*Einwand 2:* Selbst in den Fällen, in denen Sprecher „(kraft der Konventionen ihrer Sprache) etwas sagen, um die Adressaten zu überzeugen“ (254), fehlt oft trotzdem die von Grice u.a. postulierte Erwartung, daß der „Adressat gerade dadurch zu der Überzeugung, daß p, kommen [wird], daß er den Wunsch des Sprechers erkennt, daß er, daß der Adressat, die Absicht des Sprechers erkennen möge, er, der Adressat, solle die Überzeugung gewinnen, daß p“ (254 f.)

Auch hier reicht als Replik ein simples „Na und?“. Kein aufgeklärter Intentionalist vertritt die These, daß alle Äußerungen mit dem Ziel, den Adressaten zu der Überzeugung p zu bringen, entsprechende Informationshandlungen sind – auch nicht für alle die Äußerungen, mit denen man „kraft der Konventionen“ der Sprache sagt, daß p.

Generell scheint von Savigny der Auffassung zu sein, daß der intentionalistische Ansatz zu einer Semantik nur dann erfolgversprechend sei, wenn sich alle sprachlichen Äußerungen mit der deskriptiven Bedeutung p als Informationshandlungen des Inhalts, daß p, nachweisen lassen. Diese Auffassung ist aber nicht richtig.

*Einwand 3:* Gricesche Intentionen sind überflüssig, um unser Sprachverhalten zu erklären. Mit einem regeltheoretischen Ansatz geht es auch ohne solche Intentionen – und das macht diesen Ansatz nicht nur adäquater, sondern auch einfacher.

Auf diesen Einwand antworte ich hier nicht mehr. Dazu wäre ein durchgängiger Vergleich beider Ansätze nötig. Ein solcher Vergleich fehlt aber bislang.

- Alston, W. (1964), *Philosophy of Language*, Englewood Cliffs N. J.
- Austin, J. L. (1962), *How to do things with Words*, Cambridge Mass.: Harvard University Press; deutsche Bearbeitung durch E. von Savigny, *Zur Theorie der Sprechakte*, Stuttgart: Reclam, 1972.
- Grice, H. P. (1957), „Meaning“, *The Philosophical Review* 66, 377-388; auch erneut in Grice (1989); dtsh.: *Intendieren, Meinen, Bedeuten*, in Meggle (1993), 2-15.
- Grice, H. P. (1989), *Studies in the Way of Words*, Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- von Kutschera, F. (1983), *Remarks on action-theoretic semantics*, *Theoretical Linguistics* 10, 1-11.
- Lewis, D. (1969), *Convention*, Cambridge Mass.: Harvard University Press; dtsh.: *Konventionen*, Berlin: de Gruyter, 1975.
- Kemmerling, A. (1992), *Bedeutung und er Zweck der Sprache*, in W. Vossenkuhl (Hg.), *Von Wittgenstein lernen*, Berlin, 99-120.
- Meggle, G. (1983), „Wittgenstein – ein Instrumentalist?“, in D. Birnbacher, A. Burkhardt (Hg.), *Sprachspiel und Methode*, Berlin: de Gruyter, 71-88.
- Meggle, G. (1993a), „Kommunikation, Bedeutung, Implikatur – Eine Skizze“, in G. Meggle (Hg.), *Handlung, Kommunikation, Bedeutung*, Frankfurt: Suhrkamp, 483-507.
- Meggle, G. (1993b), „Gemeinsamer Glaube und Gemeinsames Wissen“, in: *Neue Realitäten – Herausforderung der Philosophie*, hg. von der Allgemeinen Gesellschaft für Philosophie, Berlin, 761-767.
- Meggle, G. (1997a), *Grundbegriffe der Kommunikation*, Berlin: de Gruyter, 2. aktualisierte Auflage.
- Meggle, G. (1997b), „Communicative Actions“, in G. Holmström-Hintikka und R. Tuomela (Hg.), *Contemporary Action Theory*, Bd. II, Dordrecht: Kluwer, 251-272.
- Meggle, G. (1997c), „Theorien der Kommunikation – Eine Einleitung“, in G.-L. Lueken (Hg.), *Kommunikationsversuche – Theorien der Kommunikation*, Leipzig: Leipziger Universitätsverlag, 14-40.
- Meggle, G. (i.V.), *Handlungstheoretische Semantik*, Berlin: de Gruyter.
- von Savigny, E. (1983), *Zum Begriff der Sprache*, Stuttgart: Reclam.
- von Savigny (1996), *Der Mensch als Mitmensch*. Wittgensteins ‘Philosophische Untersuchungen’, München: dtv.
- Wittgenstein, L. (1953), *Philosophische Untersuchungen / Philosophical Investigations*, hg. von G. E. M. Anscombe, R. Rhees, Oxford; auch: Bd I der Werkausgabe, Frankfurt/M., 1984.